

# Bestes Private Banking in Baden-Württemberg.



 Sparkasse  
Karlsruhe  
Private Banking



## Unser ausgezeichnetes Private Banking.



Ihre Perspektive ist unser Ausgangspunkt. 360-Grad-Beratung auf höchstem Niveau, professioneller Betreuungsservice, diskret vor Ort und digital, ausgereifte Lösungskonzepte für Ihre Finanzen, die sich ausschließlich an Ihrem Erfolg orientieren – dafür steht unser Private Banking ... und das seit über 20 Jahren!

Telefon: 0721 146-1565  
privatebanking@spk-ka.de  
beste-bank-in-baden-wuerttemberg.de



Sparkasse  
Karlsruhe



Deutsches Institut  
für  
Bankentests GmbH

Partner: **WELT**

# Auszeichnung auf höchstem Niveau. Banken-Qualitätstest: Beratung Private Banking

**Getestet werden pro Jahr mehr als 1.000 Banken und Sparkassen in Städten und Landkreisen.**

Die Untersuchungen zur Qualität der Bank- und Sparkassenberatung soll den Bürgern eine realistische und qualitativ hochwertige Orientierung bei der Bankverbindung geben. Das Deutsche Institut für Bankentests GmbH ist als Lizenzpartner in Kooperation mit dem Medienunternehmen WELT aus dem Axel Springer Konzern für die Durchführung objektiver, neutraler und kompetenter Prüfungen verantwortlich. Für die Tests besuchen speziell geschulte Branchenexperten in Deutschland Geldinstitute und Bankfilialen.

## Der Qualitätstest Private Banking.

Ausgangssituation ist in einer Region das sogenannte „Mystery Shopping“. Eine wissenschaftliche Untersuchungsmethode, bei der ein Tester einen Beratungstermin vereinbart oder unangemeldet eine Beratung zu verschiedenen Themen wünscht. Der Tester vereinbart einen Beratungstermin zur Vermögensanlage.

Die Tester untersuchen die vier wesentlichen Kriterienbereiche für die Wahl einer Bankverbindung. Dies sind insbesondere maßgebliche Punkte, die vermögende Privatkunden für „sehr wichtig“ und „wichtig“ erachten.

Zusammengefasst sollte der Berater sämtliche Aussagen verständlich erläutern und nach der Analyse des Anlegerprofils, der Erfahrungen und der Risikobereitschaft erste konkrete Produktempfehlungen geben. Hierzu sollten Produktunterlagen und Informationen ausgehändigt werden, die den Wünschen und Zielen des Kunden auch entsprechen und keine Fragen mehr offen bleiben.

Abschließend werden die Empfehlungen hinsichtlich Preisen und Angeboten mit Wettbewerbern verglichen.



## Die Kriterien beim Qualitätstest

1. Atmosphäre/Freundlichkeit
2. Gespräch/Kundenanalyse
3. Ergebnis (Transparenz/Risiko)
4. Umsetzung (Betreuung/Professionalität)

Pro Kriterienbereich gibt es weitere Unterpunkte, die bewertet werden. Insgesamt werden 30 Kriterien analysiert.

# Private Banking – ein Ort für Kompetenz, Vertrauen und Werte

Verständnis, Wertschätzung, Sicherheit, Heimat, Vertrautheit - es gibt viele Assoziationen und Namen für diese ganz besonderen Orte, an denen man sich wohlfühlt, weil, kurz gesagt, einfach alles passt. In der Welt der Finanzen verbindet man dies gern mit dem Begriff „Private Banking“ und hautnah erlebbar wird dies besonders im Private Banking der Sparkasse Karlsruhe.

Denn hier fühlt sich „nicht nur das Vermögen unserer Kundschaft zu Hause. Die Kunden selbst sollen spüren, dass sie bei uns daheim sind.“ So hat es Lutz Boden, Vorstandsmitglied der Sparkasse Karlsruhe, im Jahr 2010 formuliert.

Damals wurde das Vermögensmanagement in Private Banking umbenannt und zugleich erweitert und optimiert.

Die Erfolgsgeschichte begann im Jahr 2004, als die Sparkasse Karlsruhe qualifizierte und langjährige Beratungsexpertise in einer Abteilung für Vermögensmanagement bündelte. Seitdem hat sich das jetzige Private Banking kontinuierlich weiterentwickelt. Von den Anfängen mit fünf Mitarbeitenden ist das Team mittlerweile auf zwanzig Beraterinnen und Berater sowie acht unterstützende Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter herangewachsen.

Gemeinsam mit ihren Kundinnen und Kunden finden sie optimale Lösungskonzepte, die weit über die Finanzen hinausgehen und die langfristige Lebensplanung einbeziehen.

„Gemeinsam“ ist hierbei das Schlüsselwort. Denn im Mittelpunkt stehen stets die Kundin und der Kunde. Deren Perspektive, Wünsche und Vorstellungen bilden den Ausgangspunkt für eine 360-Grad-Beratung auf höchstem Niveau.

**Beratungsqualität, Service, Freundlichkeit, Atmosphäre und Konditionen auf einem bundesweiten TOP-Niveau.**

**Hier werden Kunden und Interessenten bestens beraten und betreut.**



 **Sparkasse  
Karlsruhe  
Private Banking**

## Der optimale Beratungsprozess.

Die Beratung von vermögenden Privatkunden erfordert neben einer gesetzlich geforderten Zusatzausbildung spezifisches und zeitaktuelles Fachwissen zu Geld- und Wertpapieranlagen.

Grundlegend ist eine strategische Ideallösung des Beratungsprozesses, mit dem Fokus auf Qualität und Individualität.

- Keine Wartezeit, freundliche Begrüßung, Begleitung zum Beratungsplatz oder Beratungszimmer, Frage nach einem Getränk.
- Der Berater sollte sich und die Bank/Sparkasse kurz in einer Minute vorstellen, damit der Kunde weiß, mit wem er es zu tun hat (bei Interessenten bzw. Neukunden).
- Die Wünsche des Kunden stehen im Vordergrund und durch das Notieren der Daten und Informationen zeigt er bereits, dass er die Kundenwünsche genau erfassen will, um eine Lösung zu finden.
- Die Empfehlungen bzw. Produktangebote sollten verständlich und nicht durch „Kleingedrucktes“ eingeschränkt sein.

- Danach sollte der Berater auf fehlende oder zu berücksichtigende Punkte aufmerksam machen. Das können Vergünstigungen für den Kunden sein (z. B. bessere Zinsen, Absicherungen, Steuervorteile) oder notwendige weitere Unterlagen zur besseren Einschätzung und Analyse.
- Insbesondere für konkrete, individuell passende Vorschläge sind Zusatztermine erforderlich.
- Die Berater sollten beim Kunden stets sein gesamtes finanzielles Umfeld betrachten und konkrete sowie passende Empfehlungen geben. Einige Berater führen ein Gespräch und machen sich Notizen, andere Berater nehmen Finanzplanungsbögen hinzu oder weisen darauf hin, dass sie die Gesprächsergebnisse schriftlich nachreichen oder zum Folgegespräch aufbereiten.

Die Vorgehensweise von Analyse, Empfehlung und konkretem Angebot kann bei allen Varianten gewährleistet sein.

Um die Kernkompetenzfelder – Generationenmanagement, Immobilienmanagement, Risikoabsicherung, Vermögensoptimierung und Zukunftssicherung – tiefgreifend mit ihren Kundinnen und Kunden erarbeiten zu können, zieht das Private Banking-Team interne und externe Spezialisten und Partner hinzu. Diese sind Teil eines weit gefächerten Netzwerks, welches das Private Banking über 20 Jahren aufgebaut hat und kontinuierlich verfeinert.

Denn die Welt verändert sich und mit ihr die Anforderungen und Angebote. Doch eines bleibt. Und das sind die Werte, die das Private Banking seit über 20 Jahren prägen.

Ein Beweis für das erfolgreiche Zusammenwirken von Tradition und Innovation sind die zahlreichen Auszeichnungen, die das Private Banking über viele Jahre erhalten hat. Immer wieder hat sich das Private Banking der Sparkasse Karlsruhe als Top-Adresse für Qualität und Kompetenz bei der Beratung vermögender Kunden profiliert. Das bestätigen regelmäßig die Top-Platzierungen bei Banken-Qualitätstests. Auch für das Jahr

2024 wurde das Private Banking zum neunten Mal in Folge für beste Beratung ausgezeichnet.

Die Goldmedaille und das langjährige Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden sind unsere Verpflichtung für die Zukunft verbunden mit dem Credo: Wir geben unser Bestes! Versprochen!

